证券代码:600070　　证券简称:*ST富润　　公告编号:2024-082

浙江富润数字科技股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2023年年度报告监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

风险提示:

●公司应收账款的收回存在重大不确定性的风险

2023年末公司应收账款账面价值3.39亿元,占资产、营业收入之比为32.59%、363.92%,同比下降57.74%,截至目前泰一指尚应收账款回款极不理想,公司应收账款的收回存在重大不确定性,若公司无法消除上述事项对当期业绩的影响,公司2024年度的年审会计师仍会就该事项发表非标准审计意见,届时公司将面临终止上市的风险。敬请广大投资者注意风险!

●公司存在现金流动性不足风险

由于子公司泰一指尚业务转型失败后,逐步收缩并停止原互联网营销业务,应收账款回款情况逐年恶化。随着营业收入的逐年下降,公司货币资金各期末余额和各年度经营活动产生的现金流量净额也分别呈现下降和持续净流出状态,如果公司不采取切实有效的措施取得足够的现金流,将不能遏止流动性风险的发生,敬请广大投资者注意公司经营风险!

●公司本次回复中涉及2024年度的财务数据信息均为审计前数据,尚需年审会计师事务所的审定。请广大投资者注意投资风险!

浙江富润数字科技股份有限公司(以下简称"公司")于2024年6月6日收到上海证券交易所《关于浙江富润数字科技股份有限公司2023年年度报告的监管工作函》(上证公函【2024】0750号)(以下简称"《监管工作函》")。针对《监管工作函》中提及的事项,公司进行了认真核查,现就相关事项回复如下:

一、年报显示,2023年度公司实现营业收入9,323.17万元,同比下降52.11%,扣除与主营业务无关或不具备商业实质的营收为7,289.77万元,均为运营商号卡推广服务业务实现的收入,报告期内毛利率为-5.59%,同比减少5.38个百分点;扣非前后的净利润分别亏损5.68亿元、5.14亿元,已连续4年亏损。报告期内公司前五名客户销售额6,954.78万元,占年度销售总额74.60%;前五名供应商采购额3,217.33万元,占年度采购总额38.22%。报告期公司经营活动现金净流出1.60亿元,已连续4年为负。2024年一季报显示,公司实现营业收入2,370.70万元,同比下降19.82%。此外,经公司自查,公司对2023年前三季度的营业收入、营业成本、净利润等科目进行会计差错更正。公司2023年度业绩预告更正公告显示,部分营业收入按净额法确认等调减营业收入3,500万元。

请公司:(1)补充披露运营商号卡推广服务业务开展情况,包括开展期限、经营模式、采购模式、销售模式、收入确认方式及其依据等,相关业务是否具备商业合理性,是否与同行业一致;(2)结合行业发展趋势、公司所处行业地位、同行业可比公司情况、成本构成及变动等,定量分析报告期内营收及毛利率大幅下滑的具体原因,并结合一季度收入构成及经营情况等,说明2024年度是否存在营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险;(3)补充披露前十大客户及供应商的名称、所在地、业务往来内容、交易金额、回款情况、收入确认金额、合作期限,说明是否存在关联关系,以及公司是否存在对单一客户较大依赖的情形,是否符合行业惯例;(4)结合业绩预告更正情况,说明相关调减收入涉及的客户及业务具体情况、收入确认方法发生变更的原因,并说明2024年一季度及目前与相关客户业务开展情况及收入确认方法;(5)结合公司主营业务经营模式、收入确认及结算政策等,补充说明公司经营活动现金流量持续为负的原因及合理性,是否与行业趋势相符,是否存在为他方垫付资金、承担费用的行为;(6)补充披露对2023年前三季度进行会计差错更正的具体原因、发现时点及过程,并自查是否存在其他会计差错情形。

【公司回复】

(一)补充披露运营商号卡推广服务业务开展情况,包括开展期限、经营模式、采购模式、销售模式、收入确认方式及其依据等,相关业务是否具备商业合理性,是否与同行业一致

1. 开展期限

运营商号卡推广服务系子公司杭州卡赛科技有限公司(以下简称"卡赛科技")的主要业务。该公司于2020年8月被子公司杭州泰一指尚科技有限公司(以下简称"泰一指尚")收购并纳入公司合并财务报表范围,2022年3月转为公司一级子公司,主营业务至今未发生重大变化。

2. 经营模式

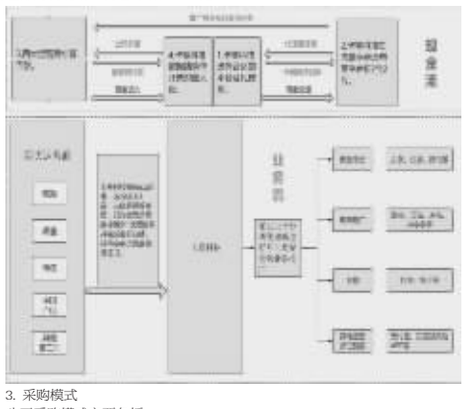
卡赛科技的经营模式主要是为中国移动、中国电信、中国联通、中国广电等四大运营商的通信业务产品(包括但不限于硬件产品、语音及流量产品、用户维护、设备运维等)提供全方位的营销推广服务,目前卡赛科技业务主要是为运营商号卡和存量包提供用户端推广服务,通过在不同互联网平台(如快手、抖音、腾讯等,具体详见本监管工作函回复一(一)4销售模式所述)为四网通信运营商销售手机号码卡及套餐产品,并根据所销售卡的数量及后续留存率等考核条件收取一定比例的渠道服务费。具体业务类型有:

1)运营商增量业务

运营商增量业务系运营商根据卡赛科技(号卡推广服务商)每月发展的号卡用户数量进行渠道评定,并根据每张发展后的号卡的实际消费按照一定比例进行结算。卡赛科技通过各类线上线下渠道发展意向用户,提交给运营商审核使其发卡配送,后续通过运营商与卡赛科技共同维护发展的用户。

2)运营商存量业务

运营商存量业务即存量套餐办理业务,含流量类套餐和权益类套餐(流量和视频会员、音乐会员、办公软件等),根据运营商配置的套餐办理通道,卡赛科技进行封装(根据运营商提供的接口和宣传要求,形成宣传视频和宣传落地页),对其套餐包进行线上线下推广,促进用户办理套餐流量包,最终根据用户套餐包订购及使用情况进行结算。详见下图:



3. 采购模式

公司采购模式主要包括:

1)通过社交平台的广告位、直播间宣传和推广号卡,公司在社交平台账户中预充值业务款,平台根据每日的推广消耗情况对预充值款进行划扣;

2)通过发展互联网平台合作伙伴,双方约定成功推广号卡或存量包,结算对应的推广费用。

4. 销售模式

卡赛科技销售模式主要系在流量平台(头条、快手、腾讯等)、电商平台(淘宝、天猫、京东、拼多多等)、直播平台(抖音、快手等)、其他固定点位(支付宝、百度及其他APP等)通过自营或代理商销售手机号码卡及套餐。普通消费用户通过店铺商品链接、小程序链接等方式收集用户线索,用户线索收集后由各大运营商安排通过顺丰、邮政或自有员工上门帮助用户开卡激活和充值,用户使用卡产生消费后视为销售一笔成功订单。

5. 收入确认方式及其依据

卡赛科技在其互联网平台渠道推广运营商号卡、套餐、流量包等,提供相关服务后,根据运营商考核结果及结算标准收取销售手续费、补贴费用或服务费,根据运营商提供的结算单,确认推广服务收入。

每个运营商对各类业务均与卡赛科技约定了具体的结算规则,运营商酬金政策周期分为3-36个月不等,根据不同的运营商,不同省份及产品都有对应政策,如增量业务移动运营商为6-9个月,联通电信多为12-24个月,广电为36个月。存量包业务移动多为3-6个月,联通电信为6-24个月。在每月推广服务提供后,运营商于次月初根据办新卡或者各类套餐的人数、用户在网或者套餐使用情况等考核指标,按照约定的结算政策统计并结算当月应与卡赛科技结算的服务费。根据结算规则,卡赛科技可在推广完成后的数月内根据用户在网情况或者套餐使用情况以及套餐金额等与运营商结算推广服务费。款项基本于收入确认后一个月左右回款。由于在推广服务完成时较难准确预计该推广服务后续数月可能实现的收入,因此对于该类业务按照运营商实际结算的服务费金额确认收入,对于后续数月可分享的收益不进行暂估确认,需待运营商考核完成并结算时予以确认。

由于运营商号卡推广服务是根据运营商结算政策统计并结算当期服务费,运营商考核推广效果与最终结算挂钩,同时号卡推广过程中卡赛科技自主确定推广方案、供应商及采购报价,并且在推广过程中,需监测供应商推广效果以及合规性以符合运营商考核标准,因此若运营商最终考核未达标或因违规导致无法结算推广服务费时,则存在推广服务费部分或全部无法收回的风险,故卡赛科技承担了主要商品交易风险,应按总额法确认收入。

6.相关业务是否具备商业合理性,是否与同行业一致

(1)公司相关业务具备商业合理性

1)业务具备市场需求和行业背景:移动互联网和5G技术推动了通信市场的增长,用户对移动通信服务需求不断增加,运营商对于在互联网上向用户推广其通信业务产品有巨大且稳定的市场需求,这对运营商拓展用户,提升其通信产品传播和付费转化都有非常重要的意义;

2)业务模式和盈利模式:主要通过流量平台、电商平台和直播平台等进行推广,收入来源包括销售手续费、补贴费用和服务费;

3)法律和合规性:公司业务运营符合相关法律法规,拥有通信管理局颁发的电信增值业务SP10684138号段、ICP双证、IDC行业资质,并建立了完善的内部控制和合规管理体系,确保业务合法合规;

4)财务可行性:通过号卡推广业务获得稳定收入,尽管毛利率下降,但采取了优化成本结构等措施,来增强财务稳定性和盈利能力;

5)客户和市场反馈:公司与主要运营商保持长期合作关系,表明客户认可度高,市场反应良好,公司在行业内拥有知名度和影响力,市场反馈表明推广服务有效。

(2)与同行业一致

与同行业可比公司对比情况如下:

序号	同行业可比公司	经营模式	收入确认方法
1	万隆光电	通过与移动互联网王流电商及广告媒体平台的合作,为电信运营商提供整合营销服务,向终端消费者提供包括号卡、宽带、流量包、权益等产品。在电信运营商向使用该产品的终端用户收取信息服务费后,根据双方约定的结算规则从电信运营商获取相应的业务酬金。	公司已根据合同约定完成服务内容并交付,且相关服务销售收入金额已确定,已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入,服务相关的成本能够可靠地计量。
2	挖金客	通过合适的推广渠道为电信运营商引入优质流量资源,为电信运营商销售手机号码卡及套餐、宽带及流量等产品,引流终端消费者了解电信运营商相关产品并实现转化。合作客户包括中国移动、中国联通、中国电信,业务深度从集团级营销中心、省级运营商到地市级运营商等。电信运营商按合同约定的考核指标和结算标准向公司支付营销费用。	通过合适的推广渠道为电信运营商引入优质流量资源,为电信运营商销售手机号码卡及套餐、宽带及流量等产品,引流终端消费者了解电信运营商相关产品并实现转化。公司根据当期客户实际消费的电信增值服务数量及服务单价计算确认收入。
3	朗玛信息	公司根据与基础电信运营商之间的合作协议,获得码号资源后,结合终端用户需求,自主设计出包含不同资费标准、流量、通话时长、增值服务的套餐,供终端用户选择。公司基于基础电信运营商的电信网络向终端用户提供移动通信服务,并按照套餐约定向终端用户收取通信服务费用。	电信增值业务主要为向客户提供除电信基础通话服务以外的电信运营服务,包括短信息、数据流量服务等。期末,公司根据当期客户实际消费的电信增值服务数量及服务单价计算确认收入。

上述可比公司均经营增值电信业务,除朗玛信息具体业务有所不同外,另外两家可比公司与卡赛科技一致。

综上所述,卡赛科技相关业务具备商业合理性,与同行业可比一致。

(二)结合行业发展趋势、公司所处行业地位、同行业可比公司情况、成本构成及变动等,定量分析报告期内营收及毛利率大幅下滑的具体原因,并结合一季度收入构成及经营情况等,说明2024年度是否存在营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险

1. 行业发展趋势及公司所处地位

根据工业和信息化部2024年1月发布的《2023年通信业统计公报》,2023年,我国电信业务收入累计完成1.68万亿元,比上年增长6.2%。按照上年价格计算的电信业务总量同比增长16.8%。

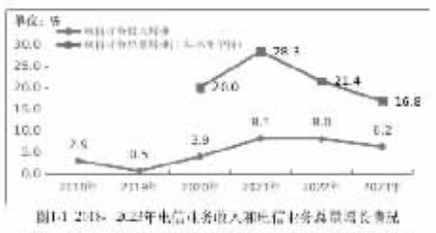


图1-1 2019-2023年电信业务收入和电信业务总量同比增长情况

(注:自2020年起电信业务总量计算采用一年不变单价算法)

移动数据流量业务收入小幅回落。2023年,完成移动数据流量业务收入6,368亿元,比上年下降0.9%,在电信业务收入中占比由上年的40.5%下降至37.8%。

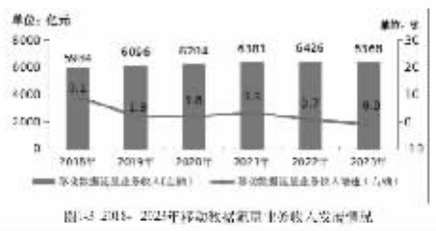


图1-3 2019-2023年移动数据流量业务收入发展情况

由此可见,近三年电信行业增速逐年放缓,移动数据流量业务在2023年出现了负增长,公司作为运营商的服务商,从业务规模角度上看,在行业中尚不具有明显竞争优势。

2.同行业可比公司情况

同行业可比公司比较情况如下:

单位:万元

公司名称	收入类型	2023年度		2022年度		变动情况	
		营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)	收入变动率(%)	毛利率变动(%)
万隆光电	电信增值服务	8,540.61	26.32	8,140.15	24.75	4.92	1.56
挖金客	移动信息化服务	57,317.52	12.31	48,839.34	11.73	17.36	0.57
朗玛信息	移动转售业务	13,869.04	40.21	12,419.26	35.71	11.67	4.50
平均		26,575.72	26.28	23,132.92	24.07	11.32	2.21
本公司	信息服务业	8,449.36	4.55	18,348.66	1.85	-53.95	2.70

同行业可比公司2023年度营业收入及毛利率均出现一定幅度增长,行业平均收入增长11.32%,毛利率增加2.21%,相比本公司营业收入出现较大幅度下滑,主要系2023年度本公司经营资金压力进一步加大,运营商考核结算周期增加,进一步压缩公司的运营资金,在公司经营战略方面逐步趋向收缩和防守,最终导致2023年度营业收入的大幅下降。

3.成本构成及变动情况

运营商号卡推广服务业务的成本构成主要为流量推广费用、固定点位成本等成本。流量推广费用为一次性结算,根据平台出价建议进行投放;固定点位费用有三种类型,一种同流量推广费由平台规则决定,一种为发展用户固定采购单价,一种根据发展用户质量结算。公司2022年度和2023年度运营商号卡推广服务业务的成本构成及占比情况如下:

单位:万元

项目	2023年度		2022年度	
	金额	占营业成本比例(%)	金额	占营业成本比例(%)
流量推广费用	2,880.06	37.42	890.78	5.31
固定点位成本	4,817.24	62.58	15,879.11	94.69
合计	7,697.30	100	16,769.63	100

4.定量分析报告期内营收及毛利率大幅下滑的具体原因

(1)公司营业收入及毛利率情况

报告期内,公司营业收入及毛利率下降主要系子公司卡赛科技经营的运营商号卡推广及存量包业务下滑所致,2022年度和2023年度营业收入及毛利率情况如下:

单位:万元

类型	2023年度			2022年度		
	收入	成本	毛利率(%)	收入	成本	毛利率(%)
运营商号卡推广及存量包业务	7,289.77	7,697.30	-5.59	16,734.51	16,769.63	-0.21
合计	7,289.77	7,697.30	-5.59	16,734.51	16,769.63	-0.21

1)营业收入下降的主要原因

2023年度公司运营商号卡推广及存量包业务营业收入7,289.77万元,较上年减少9,444.74万元,降幅56.44%,营业收入下降的主要原因系2022年受三大运营商合作与竞争结合的经营战略影响,公司增量号卡产品的资费上涨,使得客户群体接受度变差,2023年度相关业务进一步减少,公司转而开拓新客户中广电,与其进行合作推广号卡和存量包。由于中广电考核结算周期为36个月,且第一年开始合作,营业收入规模相对较小,导致整体营业收入的下降,收入变动情况如下:

单位:万元

类型	2023年度收入	2022年度收入	收入变动金额	收入变动比例
中移动	5,986.48	16,158.67	-10,172.19	-62.95
中广电	702.08		702.08	
其他运营商	601.21	575.84	25.37	4.41
合计	7,289.77	16,734.51	-9,444.74	-56.44

2)毛利率下降的主要原因

2023年年度运营商号卡推广及存量包业务毛利率-5.59%,2022年年度毛利率-0.21%,较上年下降5.38%,毛利率下降的主要原因系公司第一年与中广电合作,考核结算周期较其他运营商长12-24个月不等,公司在前期的市场推广方面投入相对较大,经中广电考核结算的收入在短期内无法覆盖初期投入的成本,导致亏损较多,具体情况如下:

单位:万元

类型	2023年度			2022年度		
	收入	成本	毛利率(%)	收入	成本	毛利率(%)
中移动	5,986.48	4,857.39	18.86	16,158.67	16,404.20	-1.52
中广电	702.08	2,398.91	-241.69			
其他运营商	601.21	441.00	26.65	575.84	365.43	36.54
合计	7,289.77	7,697.30	-5.59	16,734.51	16,769.63	-0.21

5.2024年度是否存在营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险

2024年一季度收入构成及经营情况如下:

单位:万元

分行业	2024年一季度			2023年一季度			变动情况		
	主营业务收入	主营业务成本	净利润	主营业务收入	主营业务成本	净利润	主营业务收入	主营业务成本	净利润
信息服务业	2,153.64	2,151.39	-5,102.85	2,757.51	2,447.17	-4,657.98	-603.87	-295.78	-444.87
口罩及医疗器械销售	0.69	2.99	-33.53	9.29	4.80	-30.95	-8.60	-1.81	-2.58
合计	2,154.33	2,154.38	-5,136.38	2,766.80	2,451.97	-4,688.93	-612.47	-297.59	-447.45

2024年一季度,公司主营业务收入2,154.33万元,较上年同期减少612.47万元,净利润-5,136.12万元,亏损较上年同期增加447.19万元,2024年一季度经营情况并未明显改善,营业收入较上年同期继续下滑且亏损继续扩大,公司目前正在积极扩大营业规模和范围,根据2024年一季度的经营情况推断,仅维持当前的业务状况,公司存在2024年度营业收入低于3亿元且净利润亏损的风险。

(三)补充披露前十大客户及供应商的名称、所在地、业务往来内容、交易金额、回款情况、收入确认金额、合作期限,说明是否存在关联关系,以及公司是否存在对单一客户较大依赖的情形,是否符合行业惯例

1.2023年度前十大客户情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	所在地	业务往来内容	交易金额	回款情况	收入确认金额	合作期限[注]	关联关系
1	中国移动通信有限公司销售分公司	杭州市	移动运营商号卡及存量包业务	5,148.42	5,148.42	5,148.42	2020年1月15日-2024年1月14日	否
2	中广电移动网络有限公司	北京市	广电运营商号卡业务	702.08	702.08	702.08	2023年1月1日-2023年12月31日	否
3	诸暨市大数据发展有限公司	诸暨市	技术服务	567.21	567.21	567.21	按合同约定提供服务并验收	否
4	中国移动通信集团江苏有限公司	南京市	移动运营商号卡及存量包业务	372.64	372.64	372.64	2023年1月1日-2023年12月31日	否
5	中国移动通信集团宁夏有限公司	银川市	移动运营商号卡及存量包业务	164.43	164.43	164.43	2023年1月1日-2023年12月31日	否
6	中国移动通信集团上海有限公司	上海市	移动运营商号卡及存量包业务	162.09	162.09	162.09	2023年3月31日-2024年3月31日	否
7	中国电信股份有限公司湖南分公司	长沙市	电信运营商号卡及存量包业务	112.04	112.04	112.04	2023年5月26日-2024年5月28日	否
8	中国移动通信集团广东有限公司广州分公司	广州市	移动运营商号卡及存量包业务	99.70	99.70	99.70	2023年1月1日-2023年12月31日	否
9	快付(厦门)信息技术有限公司	厦门市	移动运营商存量包业务	46.33	46.33	46.33	2023年1月1日-2023年12月31日	否
10	中国联合网络通信有限公司西宁市分公司	西宁市	联通运营商号卡及存量包业务	44.95	44.95	44.95	2023年2月23日-2023年4月9日	否
合计				7,419.88	7,419.88	7,419.88		

[注]合作期限系最近双方签署合作协议约定的期限,其中第一大客户中国移动通信有限公司销售分公司自2020年1月开始与卡赛科技合作,合作协议约定的合作期限到期后,双方则续签合作协议,一直保持合作关系至今。

2.2023年度前十大供应商情况如下:

单位:万元

序号	供应商名称	所在地	业务往来内容	交易金额	合作期限	关联关系
1	长沙天淼文化传媒有限公司	长沙市	移动、电信、联通、广电等运营商号卡及存量包业务	1,053.32	2023年1月1日-2023年12月31日	否
2	江西巨广网络科技有限公司	上饶市	移动、电信、联通、广电运营商号卡及存量包业务	753.84	2023年1月1日-2023年12月31日	否
3	苏州梦龙数码通讯科技有限公司	苏州市	移动、电信运营商号卡业务	506.17	2023年1月1日-2023年12月31日	否
4	北京亿万无线信息技术有限公司	北京市	移动、电信、联通、广电等运营商号卡及存量包业务	466.11	2023年1月1日-2023年12月31日	否
5	深圳市秋葵互娱科技有限公司	深圳市	移动、电信、联通、广电等运营商号卡及存量包业务	437.90	2023年11月11日-2024年11月10日	否
6	西安微聚信息技术有限公司	西安市	移动、电信、联通、广电运营商号卡及存量包业务	385.50	2023年1月1日-2023年12月31日	否
7	厦门小歪科技有限公司(流量果、众联华数)	厦门市	移动、电信、联通、广电运营商号卡及存量包业务	369.35	2023年1月1日-2023年12月31日	否
8	深圳市金咕咕科技有限公司	深圳市	移动运营商号卡业务	339.75	2023年1月1日-2023年12月31日	否
9	烟台木叶溪商贸有限公司(烟台和沃翼起网络科技有限公司)	烟台市	移动、电信、联通、广电运营商号卡业务	321.01	2023年1月1日-2023年12月31日	否
10	沈阳凯恩科技有限公司	沈阳市	移动、电信、联通、广电运营商号卡业务	271.88	2023年1月1日-2023年12月31日	否
合计				4,904.82		

由上表可知,卡赛科技与前十大客户和供应商不存在关联关系,但对单一客户中国移动通信有限公司销售分公司存在较大依赖的情形,2023年度对其交易金额5,148.42万元,占营业收入比例达55.22%,由于卡赛科技位于杭州市,与中国移动通信有限公司销售分公司保持长年稳定的合作关系,符合行业逻辑。

(四)结合业绩预告更正情况,说明相关调减收入涉及的客户及业务具体情况、收入确认方法发生变更的原因,并说明2024年一季度及目前与相关客户业务开展情况及收入确认方法

1. 结合业绩预告更正情况,说明相关调减收入涉及的客户及业务具体情况、收入确认方法发生变更的原因

调减收入涉及的主要客户及业务情况说明、收入确认方法发生变化的原因如下:

单位:万元

序号	客户名称	调减收入金额	具体业务情况	收入确认方法	调整原因
1	中国移动通信有限公司销售分公司	-90.59	移动运营商号卡及存量包业务	总额法未发生变化	根据实际结算调增预估收入
		1,284.03	移动运营商号卡及存量包业务	总额法变净额法	公司在交易中系代理人身份
2	深圳中杰润科技有限公司	1,427.37	联通运营商号卡及存量包业务	总额法变净额法	公司在交易中系代理人身份
3	中广电移动网络有限公司	134.52	广电运营商号卡业务	总额法未发生变化	根据实际结算调减预估收入
		35.87	广电运营商号卡业务	总额法变净额法	公司在交易中系代理人身份
4	诸暨市越融网络科技有限公司(诸暨市大数据发展有限公司)	274.35	技术服务	总额法未发生变化	根据合同约定调减应分期确认的服务费收入
5	中国移动通信集团江苏有限公司	285.18	移动运营商号卡及存量包业务	总额法未发生变化	根据实际结算调减预估收入
		10.62	移动运营商号卡及存量包业务	总额法变净额法	公司在交易中系代理人身份
合计		3,361.35			

由上表可知,公司客户中国移动通信有限公司销售分公司、深圳中杰润科技有限公司、中广电移动网络有限公司和中国移动通信集团江苏有限公司均有总额法变净额法确认收入的情形,调整原因主要系在该等按照净额法调整的业务中,卡赛科技均按照近似固定比例或固定单价的形式收取服务费,其业务实质属于代理业务,故应按净额法确认收入,同时调减当期收入及成本。而按照总额法确认收入的业务中,卡塞科技自主推广或与供应商一口价结算,若运营商最终考核未达标或因违规导致无法结算推广服务费时,则存在推广服务费部分或全部无法收回的风险,故卡赛科技承担了主要商品交易风险,应按总额法确认收入。净额法具体调整情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	净额法调减收入	供应商	净额法调减成本金额
1	中国移动通信有限公司销售分公司	1,284.03	汕头市精锐网络科技有限公司	105.07
			深圳市秋葵互娱科技有限公司	1,178.97
2	深圳中杰润科技有限公司	1,427.37	深圳市秋葵互娱科技有限公司	1,427.37
3	中广电移动网络有限公司	35.87	湖北来日方长网络科技有限公司	35.87
4	中国移动通信集团江苏有限公司	10.62	深圳市金咕咕科技有限公司	10.62
合计		2,757.89		2,757.89

2.2024年一季度及目前与相关客户业务开展情况及收入确认方法

2024年一季度及目前与相关客户业务开展情况及收入确认方法如下:

序号	客户名称	业务开展情况	收入金额	业务模式	收入确认方法
1	中国移动通信有限公司销售分公司	移动运营商号卡及存量包业务	562.19	自主推广或与供应商一口价结算	总额法
2	中广电移动网络有限公司	广电运营商号卡业务	567.60	自主推广或与供应商一口价结算	总额法
3	诸暨市越融网络科技有限公司(诸暨市大数据发展有限公司)	技术服务	28.38	分期提供服务	总额法

由上表可知,2024年一季度,公司客户中国移动通信有限公司销售分公司及中广电移动网络有限公司对应的业务均采用自主推广或与供应商一口价结算,不存在按照近似固定比例或固定单价的形式收取服务费的情形,故而应采用总额法确认收入。

(五)结合公司主营业务经营模式、收入确认及结算政策等,补充说明公司经营活动现金流量持续为负的原因及合理性,是否与行业趋势相符,是否存在为他方垫付资金、承担费用的行为

2022年公司逐步收缩了泰一指尚公司的业务,为加快推进业务转型,将卡赛科技由公司的控股孙公司变更为控股子公司,卡赛科技则全面聚焦以5G通信为核心,围绕运营商号卡和存量包渠道开展互联网营销业务。近年来,受消费市场需求持续低迷的影响,公司管理层决定对泰一指尚的人员岗位结构进行大规模优化,通过砍掉低效率业务、精简人员达到业务瘦身的效果,从而降低财务负担。

近两年,公司业务主要围绕卡赛科技展开,其主营业务经营模式、收入确认及结算政策等如本监管工作函回复一(一)所述,经营活动现金流量持续为负主要有以下三大原因:

1.公司经营方向逐步转向战略性收缩,确保公司经营稳健以及合规,原来由于泰一指尚业务停滞,人工成本开支负担较重,公司运营效率低下;公司经营业绩持续下滑,2022年度和2023年度分别为594.48万元和563.65万元。卡赛科技业务拓展不及预期的同时,人员招聘依旧维持扩张的政策,综合公司整体的创收情况,2022年度和2023年度人均创收分别为99.84万元和50.40万元,由此可见,在泰一指尚公司人员优化后,公司整体的运营效率、人均创收依旧没有改善,导致经营活动现金流量很难转正;

2.运营商结算周期延长,公司成本开支已经发生,导致经营现金流出现负数,具体运营商系中广电移动网络有限公司,2023年1月开始合作,根据协议约定的考核结算周期为36个月,其他运营商最长也就24个月;

3.近年来,公司持续减持持有的上峰水泥股票,缴纳的增值税等各项税费计入"支付的各项税费"中,2022年度和2023年度缴纳增值税等各项税费分别为10,859.29万元和1,027.86万元。剔除该事项的影响,公司2022年度和2023年度经营活动现金流量净额分别为-3,328.87万元和-5,144.98万元。

由此可见,公司近两年的经营活动现金流量净额为负主要受到运营效率及人员结构、运营商结算周期延长和减持上峰水泥股票所缴纳税费的影响所致。

综上所述,(1)由于公司经营正处于艰难转型期,在消化和处理历史问题的同时寻求新的发展机遇,与同行业发展趋势不一致是存在客观因素以及合理性的;(2)公司对运营商号卡及存量包的推广自主确定供应商、自主定价,并在推广号卡及存量包的过程中需要制定推广方案、承担供应商推广成本,承担了类存货风险,故公司在此项交易中承担了主要责任,不属于为他方垫付资金、承担费用的行为。

(六)补充披露对2023年前三季度进行会计差错更正的具体原因、发现时点及过程,并自查是否存在其他会计差错情形

2023年前三季度进行会计差错更正的具体原因一方面源于月末预估收入差异,由于运营商实际结算系根据合同约定的考核政策,并以其系统数据计算结算金额,公司无法准确预估,公司最终按照运营商实际结算确认收入并调整原预估收入。另一方面,系总额法调整为净额法造成的差异。即在该等按照净额法调整的业务中,卡赛科技均按照近似固定比例或固定单价的形式收取服务费,其业务实质属于代理业务,故应按净额法确认收入。年审会计师在审计期间(2024年3-4月)发现收入确认存在不准确的情况,但由于公司自查结果出来时间已经接近年报披露时间,且当时审计工作尚未完成,综合考虑下未及时更正公司2023年度以及2023年前三季度业绩情况。

公司自查了卡赛科技中绝大部分客户和供应商合同、结算依据、收付款单据、电商平台交易记录等,截至本监管工作函回复日,公司暂未发现存在其他会计差错的情形,但不排除将来通过自查或审计等发现其他会计差错的情形。

【会计师回复】

针对上述事项,会计师执行了如下程序包括但不限于:

①询问了解公司的销售模式或经营模式,检查收入确认的会计政策是否与附注政策披露一致,是否符合准则的规定,关注前后期是否保持一致。

②实施实质性分析程序,分析产品销售的结构和价格变动是否异常,分析各类型收入变动及毛利率变动是否异常。

③通过工商信息系统核查相关公司的基本信息,了解相关客户和供应商之间是否存在关联关系。

④对主要客户应收账款余额和交易额进行函证,以确认应收账款余额的存在性和交易的真实性。

⑤选取重要客户进行现场走访,以确认客户对于应收账款余额是否认可。

⑥主营业务收入执行细节测试及双向测试程序,审查开票、记账、合同、业务数据、结算单、银行流水等是否一致。

经核查,我们认为,基于对公司2023年度财务报表所执行的审计程序,未发现公司的回复与我们所获取的审计证据存在不一致之处。

二、年报显示,报告期末公司应收账款账面价值3.39亿元,占资产、营业收入之比为32.59%、363.92%,同比下降57.74%,公司称主要系泰一指尚全面收缩互联网营销业务大期销售大幅下滑及计提的坏账准备增加所致。公司近年来对应收账款计提大额信用减值,2021年-2023年,分别计提坏账准备2.12亿元、4.11亿元、4.62亿元。年审会计师已连续2年因无法就公司应收账款的性质、可收回性和与之相关的交易的真实性、会计处理的合规性以及坏账准备计提的充分性、准确性获取充分、适当的审计证据,对公司财务报表出具非无保留审计意见。

请公司:(1)补充披露应收账款期末余额排名前十的欠款方名称、是否为关联方、业务往来内容及形成背景、账龄分布、金额、信用期及回款情况,相关款项回收是否存在不确定性;(2)结合泰一指尚实际业务开展情况、销售模式、回款政策、收入确认、实物流转等,说明前述业务往来是否具备真实商业背景及依据,以及公司常年保持高额应收账款的原因及合理性,是否符合行业惯例;(3)结合应收账款发生信用减值的具体时间及迹象、欠款方的经营及资信情况、公司已采取的催款措施及效果等,说明报告期计提坏账准备的测算依据及过程,相关减值计提是否充分、准确,相关会计政策是否具有一致性,并说明公司对相关非无保留审计意见涉及事项的整改措施,并充分提示风险。

【公司回复】

(一)补充披露应收账款期末余额排名前十的欠款方名称、是否为关联方、业务往来内容及形成背景、账龄分布、金额、信用期及回款情况,相关款项回收是否存在不确定性

2023年末应收帐款余额前十大客户情况如下:

单位:万元

欠款方名称	是否为关联方	业务往来内容及形成背景	账龄分布			信用期	回款情况	是否存在不确定性
			2-3年	3年以上	期末余额			
北京聆语网络科技有限公司	否	该公司有游戏客户、保险客户以及电商品牌客户等资源,泰一指尚公司提供互联网营销服务(包括媒体资源),双方的交易具有互补性	21,029.51	2,916.38	23,945.90	根据双方框架协议,先行投放执行,依据执行进度,双方核算确认,对方收到发票后5个工作日内支付款项。视客户合作量情况,给予一定的信用期延期	无回款	是
安徽亿量文化传媒有限公司	否	该公司有手游客户、游戏客户、美妆类客户以及运营商等客户资源,泰一指尚公司为其提供互联网营销和推广服务(包括媒体资源),双方的交易具有互补性	11,318.58	25.06	11,343.64	根据双方框架协议,先行投放执行,依据执行进度,双方核算确认,对方收到发票后5个工作日内支付款项。视客户合作量情况,给予一定的信用期延期	无回款	是
北京车讯互联网股份有限公司	否	该公司有3C类客户、汽车类客户、游戏客户以及APP客户资源,泰一指尚公司提供互联网营销和推广(包括媒体资源),双方的交易具有互补性	6,888.43	172.61	7,061.04	合同或结算单签订后,且甲方收到乙方应开具的合法有效的技术服务费增值税专用发票后5个工作日内完成付款。根据客户合作量及信用情况,给予一定信用期延期	无回款	是
苏宁体育文化传媒(北京)有限公司	否	该公司有手机类客户、体育类客户以及家庭用品类客户资源,泰一指尚公司提供互联网